

バイリンク通信 3月号

第4号

自社HP

https://0082.jp/



物件情報等、
随時更新中！
ご覧ください

リノベーション費用総額約300万円！ 想定利回り9.03%！

これまで住居物件のみをご紹介してきましたが、今月号では1・2階テナント、3階住居物件の豊中市に位置する「庄内西町ビル」をご紹介させていただきます。1階は現状有姿での募集なので、2階テナントと3階住居の改装をメインにご紹介します！



- ・建物詳細
- ・住所：大阪府豊中市庄内西町
- ・構造：鉄骨造陸屋根3階建
- ・築年数：46年
- ・工事費用：総額約300万円
- ・内装工事期間：約2ヶ月
- ・賃料：1階店舗（約7.8坪）※募集中
- 2階事務所（約9坪）
- 5万円（税別）※募集中
- 3階住居（約9坪）
- 4.8万円（税別）



【※左から1・2・3階・屋上】

改装内容：カウンター撤去、間仕切り解体（1フロアに間取り変更）、床・壁・天井張り替え、トイレ工事、キッチン入れ替え、給排水設備工事

約82万円（税別）

改装前は少し窮屈な室内でしたが、間仕切り・カウンター撤去により約9坪の1フロアに生まれ変わりました！また、床・壁のカラーを変更し、水回りも入れ替えたことで清潔感もぐんとアップしたように感じます。この区画の1番の強みは何といってもコストパフォーマンス。全面改装済・広さ約9坪で賃料5万円（税別）！空中階とはいえ一押しです！



【2階店舗 改装前】

【改装後】

【3階住居 改装前】



【3階住居 改装後】

改装内容：床・壁・天井張り替え、襖新調、トイレ工事（ウォッシュレット付）、給湯工事、キッチン入れ換え、洗濯パン設置、和室→洋室変更、浴室全面工事

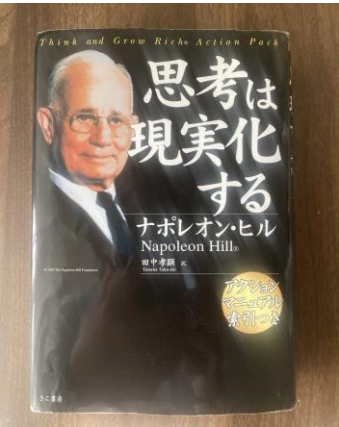
約190万円（税別）

和室を洋室に変更し、キッチン・浴室・トイレといった水回りも全て交換しました。当社では、築30年〜40年ほどの住居物件を購入し、改装費を抑えながら見栄えはもちろん、機能性にも配慮して改装を行うことがほとんどです。そのため、レトロな雰囲気を生かして「和モダン」な雰囲気仕上げるのが多く、個人的に好きです。私も仕上がりを楽しみにしています。私たち入居促進部も、担当物件においては改装打ち合わせから立ち会い、基本的に全面改装を行うのですが、当物件の打ち合わせの際、和テイストを上手く使えそうだと感じ「この部分はそのまま活かせませんか？」と、つい出しやばってしまいました。この部分があり（笑）それは元々和室だった部屋の木目の枠の部分です。他部分の枠はキズや汚れが目立っていた為、茶色に塗ってしまっていたのですが、この部分は深みのある色味と材質で、取ってそのままにして和室特有の作りを活かすことで、費用と時間を削りながらも、使いやすいう洋室の中に和の落ち着きを感じることが出来る部屋となりました。

お部屋探しの際、つい「築浅物件」に絞りがちな方が多いと思います。しかし、手を加える部分をしっかりと選別することで費用面を考慮しながらも「希少価値」を生み出し長く住み継いでいけるのではないかと感じていました。リノベーションの効果を上手く発揮できれば、築古物件の需要も上がり、業界はさらに盛り上がりそうです。次月号のビフォーアフターもご期待ください！

今日の読書感想文

今月の読書感想文は営業部 塩井さんが書いた感想文を紹介いたします。バイリンク通信では第一回のMVPに次いで二回目の登場です。塩井さんは読解力と表現力が優れており、読書クラブではその才能がフルに発揮されています。今回は塩井さんの感想文に対する社長のフィードバックも一部ご紹介いたします。



思考は現実化する オリバー・バークマン 著

大阪本社 営業部 塩井 雅幾

最近私は実現したい目標や欲しいものを明確に公言しています。何故かと言うと今までの経験から強く思考し、願ひ、公言したことは何だかんだ達成してきたからです。思考することで、現実とのギャップにストレスを感じ頑張れますし、公言することで周囲からのプレッシャーにより頑張れます。だからこそ少し尖ってると思われようが叶えたいものは公言しますし、毎日狂ったようにそのためにはどうすれば良いか思考を巡らせてます。

さて、そんな中で私の哲学や価値観を体系的にまとめてくれてその本書を今回手に取りました。名著なので、読んだことはなにかあったのですが何となく内容は知っていましたが、読んでみて体系的に全体像を理解することができました。まず結論からお話しすると、思考はその内容を実現化しようとする強烈なエネルギーを持っています。しかし、思考に意

識を向けるだけではダメで、明確な目標設定やそれに伴う行動力、忍耐力が強い意欲とともに成功に向かって作用することで、思考はより強烈な実体となって私たちの人生に大きな影響をもたらしてくれます。

それでは具体的にどうすれば実現できるのかですが、本書では願望を実現化する方法を6か条に分けて述べられております。全て説明するのはくどいので割愛しますが、1番響いたのは2か条の実現したいと望むものを得るために、何を差し出すのかを決めることです。この世界は、代償を必要としない報酬など存在しないと明確に述べられており、1番ダイレクトに影響した部分です。

今私が思考を実現化するために差し出せるものは何か考えましたが、やはり時間でしょうか。むしろ時間くらいはありませんでした。しかし、不動産業界においてはこの時間、量を差し出すというの相性が良いと捉えております。というのも、IT業界などと違い不動産は成熟産業であり、新しい仕組みを生み出して稼ぐというよりは誰かが出来ることを誰よりもやり続けられるやつが勝てると考えております。成熟産業というワードはマイナスにも聞こえますが、逆を言えば先人が既に稼げるビジネスモデルを築き切った業界とも言えます。気を衝けたことで、他者を出し抜き爆発的に稼ぐことは難しいですが、正攻法をやり切れば必ず報われるというメリットもあります。オープンハウスやリアルイズ、私がいたフロンティア不動産販売など、どこの突き抜けている不動産会社も最後は圧倒的な量と人海戦術に落ち着いている

「私はできる」
そう思った人が結局は勝つのだ
ナポレオン・ヒル

自社HPで更新中の、塩井の失敗談⑧も是非ご愛読ください！

神戸支店のご紹介



バイリンク神戸支店
兵庫県神戸市中央区
三宮町1丁目9の1
TEL 078(321)0910

事業拡大に伴い、去年の10月より三宮駅から徒歩約5分程にある「三宮センタープラザ」の2階に、神戸支店を開設しました。支店長に抜擢されたのは、「責任感のある気分屋」稲留航（29）。気分屋という語弊があるかもしれませんが、気分が乗った時の彼は、普段の安定した安心感のある仕事ぶりに加えて、時に爆発的な成果を生み出してくれます。そんな稲留率いる神戸支店メンバーの高倉・中島と共に、今後に期待です！



神戸支店長 稲留 航

バイリンク スタッフヒストリー

代表取締役
小泉 朋寛

さて、私が2012年1月に有限会社ワンダーランドに入社しました。稲ちゃんが私の後を追ってワンダーランドに来たのは2ヶ月後の3月です。私が28才、稲ちゃんが29才の時でした。

サンアクトを辞める時、稲ちゃんには「しんどかったらいつでもこっちに来ていけどね。」と伝えていました。その時稲ちゃんは「まあやれるだけ頑張ってみるわ。こいちゃんが辞めたら俺が責任者やし。」と言っていたので、1ヶ月ほどで稲ちゃんから電話があった時は驚きました(笑)

次回2人ともフルコミ体制の中で、私と稲ちゃんがチームとして機能するために作った仕組みや、報酬や経費の分け方をどうしたのかについて書いていこうと思います。

も早すぎますし、ホームページ等の集客手段や営業の体制、そもそも仕事も生活出来るギリギリしかありませんでしたので少し戸惑いましたが、稲ちゃんが来たと言っているのと断るわけにはいきません。もちろん快諾しました。その時のサンアクトの状況は詳しく聞いています。私が、私が抜けた後は順番通り稲ちゃんが店長になったそうです。あくまでも勝手な想像ですが、稲ちゃんは店長としての数字ノルマや重圧、様々な矛盾を強く感じる事に耐えられなかったのかもしれない。

まあしかし誰かに頼られるというのは悪い気はしないものです。稲ちゃんが来る事によってボクも気合いが入りましたので、よし、2人で頑張ろう！安定を捨てたからにはサラリーマンの時の2倍稼ごぞ！と息巻いていた事を思い出します。まだまだ若く、青かった時代の話です。

今月のクレーム対応



アクセントクロス



モニターインターホン



こんな破損も...

こんにちは。モグライダーの芝さんに似てますよね！とよく言われる納です笑
メガネ、髪型と寄せてる訳では無いのですがほんまによく言われますね(笑)

3月に入り入居・退去と人の動きが多い時期になり、管理部はバタバタの日々が続く毎日です汗さて、本日は退去時のトラブル・クレームについて。他社では退去立会代行などありますが、弊社は自社で退去立会を行なっております。入居者さんと立会日時の調整、訪問、内装業者さんへの発注など1件の現場で時間ばかり見たり、入居者さんと直接対応を行って行っているのでトラブルを未然に防げることもありますし、入居者さんの話も聞きつつ、細かいところなどもオーナー様に報告・提案できるのが良いところです！

次の入居者さんが早く見つかるように、暮らしやすくなるように費用面についても考えながら提案する事を心がけております。例えば、洗面台のシャワーヘッドの交換を提案したり、クロスを一面だけデザイン入れたり(アクセントクロスと呼ばれていて、ちよつとオシャレに見えてるので最近人気です)、モニターインターホンへ変えたりなど！

退去時のトラブルで多いのが、タバコのヤニによる天井、壁、床の変色・ペットの飼育による傷や汚れ、お子様がいらっしゃる家庭では壁・床の落書きなどです。長年住んでいて経年劣化によるものでしたら問題はありませんが、お客様自身ワザとではなく、うっかり傷ついたり汚してしまったりした場合でも、原状回復をお願いする場合がありますので、ご納得頂けるまでご説明をする事もございます。
月末は退去が重なりバタバタするのですが、それに加えて3月は新生活に向けての退去が増えるので一段と忙しくなります。そんな中、協力会社様(美装、内装、外壁、電気・水道関係など)も募集しておりますので、納まで連絡下さい！

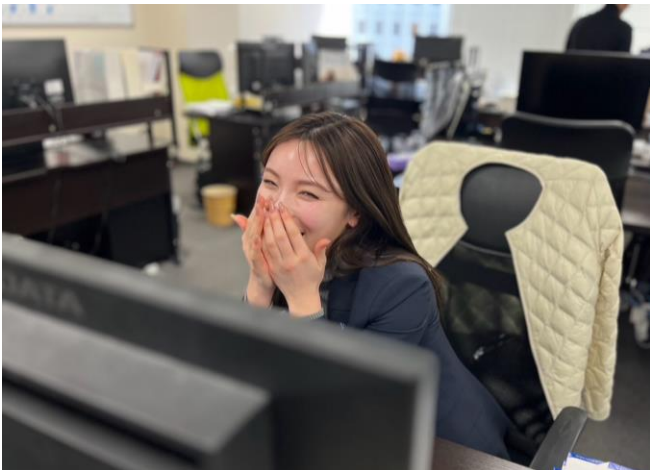
避けては通れない退去時トラブルの：巻

中長最2時間ほど話し合いを行ったりもありません。寒い中、玄関先で立話なかなか辛かったです笑(入居者さんも色んな方がいらっしゃるので、逆にこっちはクレーム言いたくなく、私も正直あります笑)当社も国土交通省のガイドラインに沿って確認を行っておりますが、やはり退去時はトラブルが非常に多いです。なので、現地で直接入居者さんと話をする際は、気持ちよく部屋の明渡しを終えることが出来るような対応を、こちらが心掛けるようにしています！

とっては、業務内容はもちろん、上司から溢れ出る仕事に対する熱い姿勢や責任感、全てのことが学びでした。同世代の同期がない、上しか見えない環境で働くことを賢沢に思います！

「内定を辞退した会社も不動産でしたが、大学生時代からこの業界に行こうと決めていたのですか？何かきっかけがあったのですか？」

2023年4月入社 自社物件入居促進部 北出 花鈴



今月のMVPは満場一致で決まった入居促進部北出花鈴さん(23才)です。バイリンクでは初となる新卒入社の方です。実は大学卒業時に某不動産会社で2年はテレポとビラ配り」と聞いて内定を断り、様々な繋がりがバイリンクに入社することになりました。数多くの現場を経験する度に知識をグングン吸収し、この1年で目覚ましい成長を見せてくれました。今では毎週何件も契約を取ってくるトップ営業ウーマンです。では、早速インタビューしてみたいと思います。

「まずはMVPおめでとうございませう！今の率直な感想をお願いします。」
「素直に嬉しい気持ちと、小っ恥ずかしい気持ちで胸がいっぱいです。(笑)」
「私はこの4月で入社1年になるのですが、振り返ると本当に刺激的な日々だったと思います。学生あがりの新卒である私に

も難しいと感じます。入居者同士の揉め事等はその都度、管理部の方々も協力してくださっているのですが、本当に感謝しています。

「使うのも好きなんです笑 北出さんにとって有意義なお金と時間の使い方ってどんな事ですか？」

海外旅行に行くことです！元々旅行が好きで、学生時代から焼き鳥屋のアルバイトでお金を貯めては旅行に行っていました。大学卒業後の入社直前にも、2週間かけてロサンゼルス→ラスベガス→ハワイを周りました。これほどの長期旅行は当分できないだろうと、全力でアメリカを堪能しましたね(笑) 旅先ではトラブルが付き物だと言いますが、まさにその通りで、当時もホテルのブッキング日時を間違えて、ホテル難民になってしまったこともありました(笑) しかし、そういう旅行ほど鮮明に記憶しますね。達成感や満足度が高いんです。結局何とかかなりますし、私の考え方も、楽観的すぎますかね(笑)



「良いです！すごく良いと思います！なんだか旅に出たくなってきました(笑) 北出さんは好奇心が旺盛でフットワークが軽いイメージですが、昔からそうですか？まだ経験していない事ですか？」
「昔からこんな感じですよ(笑) 幼少期ではピアノやそろばん、絵を習ってみたかと思えば、突然バスケやボールに興味を持ち、スポーツに転換してみたり。そんな小さい頃の経験が、今の私の性格に表れているのかと思います。」
「まだ経験していない事でのチャレンジという、根性試しも兼ねて山登りはしてみたいなあとあります！全身で自然を感じながら、山頂から絶景を見てみたいですね。普段は下から見上げていたりする物も、米粒サイズも想像してみたり(笑) これから暖かくなるので、初心者コースから始めてみようかと思っています！」
「山登りとはまたチャレンジジャーです！是非、バイリンク山岳部を発足させて下さい！！」
「では最後にプライベートで今年達成したい目標を教えてください。」
「ゴルフのレベルがジュニアを100切りになることです！ゴルフを始めて数年になるのですが、3桁の壁は高いです(笑)なので、今年ももっと練習して、沢山ラウンドしたいです。当社は社長をはじめ、常務やバイリンク通信3月号MVPの藤川さん等、ゴルフが上手な方が多いので、勝負を挑めるようにまで上達することが目標ですね(笑) 頑張ります！」
「まだまだ未熟者ではありますが、沢山の物件を任せていただけたらと思います。今後とも宜しくお願い致します！」
北出 花鈴